Azalead

Account Based Marketing Software

Azalead Account Based Marketing Solution

Manuel d'installation

Sommaire

I. Objectif 3

II. Résumé des fonctionnalités 3

III. Installation de la solution 4

A. Mode opératoire 4

B. Step 1 : Connecter Azalead et l'organisation Dynamics CRM 4

C. Step 2 : Configurer la synchronisation des comptes 4

1. Dynamics CRM configuration: 5
2. Azalead configuration: 5

D. Step 3 : Importer la solution Azalead ABM 5

I. Objectif

Ce document a pour objectif d'aider à lier votre organisation Microsoft Dynamics CRM avec Azalead

II. Résumé des fonctionnalités

Fonctionnalités	Notes
Voir les contacts Dynamics CRM dans les pages entreprises d'Azalead	
Export des comptes cibles (Targets) d'Azalead vers Dynamics CRM	
Récupération des opportunités Dynamics CRM pour les convertir en comptes cibles (Targets) dans Azalead	
Voir les opportunités Dynamics CRM dans le graphique « Pipeline Impact » d'Azalead	
Récupération de Dynamics CRM des opportunités ouvertes et clôturées gagnées (depuis 1 an) pour les sections « ABM Score card » et « ABM ROI »	
Voir l'engagement marketing détaillé d'Azalead dans Dynamics CRM	« Formulaire Azalead Account» dans un compte
Voir un résumé de l'engagement marketing dans Dynamics CRM	« Formulaire Azalead Account» dans un compte
Voir les graphiques Pipeline Impact un report dans Dynamics CRM	« Azalead Pipeline Impact » dans les graphes à droite du

	tableau des opportunités Charts section right

III. Installation de la solution

A. Mode opératoire

L'installation s'effectue en 3 étapes.

Step 1 : Connecter Azalead et l'organisation Dynamics CRM
Step 2 : Configurer la synchronisation des comptes
Step 3 : Importer la solution Azalead ABM

B. Step 1 : Connecter Azalead et l'organisation Dynamics CRM

- fill organization url form in "admin / Microsoft Dynamics CRM organization" section
- link each user Dynamics CRM account with Azalead in "My Profil / Link Microsoft Dynamics CRM account"

C. Step 2 : Configurer la synchronisation des comptes

Voici ce qu'offrent ces 2 fonctionnalités de la synchronisation Azalead et Dynamics CRM :

1. Vous souhaitez savoir à quoi s'intéressent vos prospects ? Les utilisateurs Dynamics CRM verront l'engagement Marketing de leurs comptes clé : visites du site web et/ ou ouverture des campagnes emailing.
2. Les opportunités Dynamics CRM des commerciaux deviennent automatiquement des "target accounts" dans Azalead. Vous recevrez des alertes sur l'activité des comptes

clé les plus chauds. Vous identifierez quels comptes ont encore besoin d'être éduqués.

Azalead se base l'id national pour faire la correspondance entre les entreprises présentes dans Azalead et celles dans Salesforce. Pour un résultat optimal de cette synchronisation il faut que vous ayez un champ spécial qui contient l'id national de l'entreprise.

1. Dynamics CRM configuration:

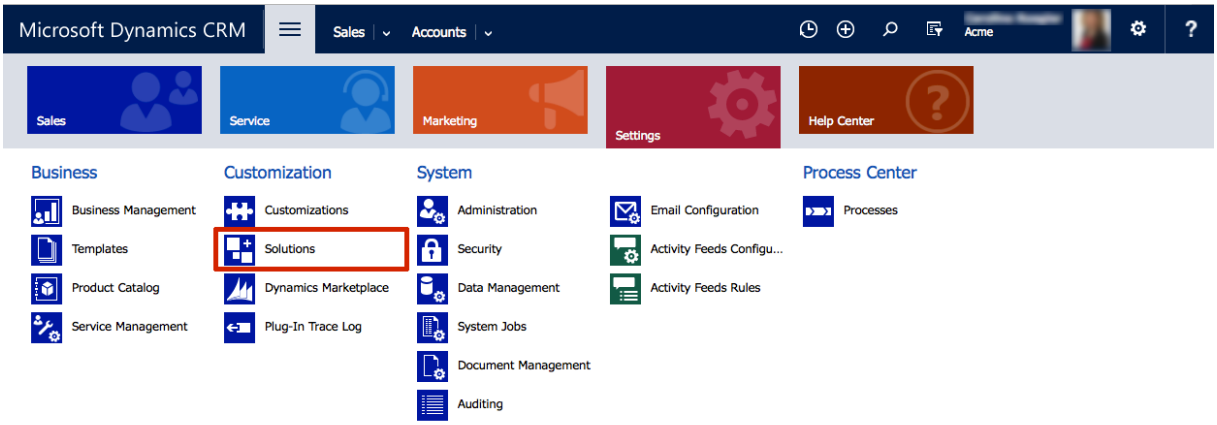
- ajouter un champ spécial pour les id nationaux de vos comptes. Celui-ci vous permet de matcher avec d'avantage de précisions vos comptes Dynamics CRM avec vos Targets account Azalead.

2. Azalead configuration:

- remplir le formulaire de synchronisation global dans "admin / Microsoft Dynamics CRM sync form"
- remplir le formulaire de synchronisation utilisateur "settings / Microsoft Dynamics CRM sync form"

D. Step 3 : Importer la solution Azalead ABM

Aller dans la rubriques « Settings / Customization / Solutions »



Importer le package Azalead Account Based Marketing